COMO REFERENCIAR ESSE ARTIGO

MACCARINI, Renato Moretto. Comportamento egoístico: uma dependência do grau de comprometimento da oralidade. In: VOLPI, José Henrique; VOLPI, Sandra Mara (Org.). **Anais.** 13º CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. Curitiba/PR. Centro Reichiano, 2008. CD-ROM. [978-85-87691-13-2]. Acesso em: ____/____/____.

COMPORTAMENTO EGOÍSTICO: UMA DEPENDÊNCIA DO GRAU DE COMPROMETIMENTO DA ORALIDADE

Renato Moretto Maccarini

RESUMO

Através de uma pesquisa realizada em Curitiba com 200 universitários de ambos os sexos, com idades entre vinte a trinta e cinco anos dos cursos de ciências humanas que mantinham um relacionamento amoroso estável entre 1 e 3 anos identificou-se várias formas de comportamentos egoísticos, os quais foram analisados e então categorizados entre os indivíduos que se consideram altruístas até aqueles autodenominados como egoístas, tais comportamentos puderam então ser correlacionados com grau de comprometimento do traço de caráter oral, mas não só, podemos identificar ainda traços narcisistas também em maior ou menor grau.

Palavras-chaves: Caráter. Egoísmo. Narcisismo. Oralidade. Psicologia Corporal.

Todo indivíduo, frequentemente, se comporta de modo egoísta, em maior ou menor grau, consciente ou não, e procura de diversas maneiras alcançar seus objetivos a curto ou longo prazo, de forma polida ou ríspida. Ele pode, com o decorrer do tempo, ajustar-se às necessidades e características do meio, porém sem esquecer-se do objetivo final planejado anteriormente.

Verifica-se que em todos os relacionamentos esse comportamento egoístico existe, no entanto, não se pretende entrar no mérito da positividade ou negatividade do mesmo. Buscou-se então com a pesquisa realizada, perceber, quantificar e qualificar a relação existente entre as formas de amar de Lee (1988) com o grau e os tipos de comportamentos egoísticos entre os sexos.

Aceita-se, portanto, os comportamentos egoísticos como um fato natural na convivência dos casais, sendo sua existência calcada, simplesmente, na necessidade individual de sobrevivência pessoal ou da própria dupla amorosa. Entende-se que a necessidade deste comportamento egoístico surgiu há muitos milênios, na luta pela sobrevivência dos humanos primevos, sem o qual, provavelmente, não existiria o ser humano em todas as suas características e complexidades.

Sobre a teoria de “Formas de Amar” de Lee (1988) – (antropólogo, canadense e grande estudioso sobre o amor) – entendemos as diferenças individuais na forma de

amar e de se apaixonar. Lee comparou na sua teoria os mecanismos da nossa visão de cores com os mecanismos da nossa capacidade de amar. "Os olhos só possuem receptores para três cores: o amarelo, o azul e o vermelho. São chamadas cores primárias. No entanto, somos capazes de perceber mais de 8 milhões de variações de cores." (p. 24)

Lee (1988) fez um comparativo com as cores primárias e apontou três estilos primários do amor. Combinando diferentemente esses três estilos, em diferentes intensidades, resultará em um número imenso de variedades de Estilos de Amor. Dando uma característica única a cada pessoa com sua forma de amar. "E o que diferencia esses estilos é a importância que as pessoas dão para cada um desses fatores que lhes agradam". (p. 28)

Assim como as pessoas não conseguem nomear com diversos nomes as cores que vêem, no caso do amor também não. Mesmo que haja diversas formas de amar, os rótulos são limitados. Em sua teoria, Lee (1988) criou seis formas de amar. As principais características deles, apresentadas resumidamente, são (p. 25-27):

- ✍ Eros: Sente atração imediata pelo parceiro. Essa atração é causada principalmente pela aparência física (em geral o erótico sabe descrever qual o tipo físico que o atrai). Pode haver o amor à primeira vista. Não é muito possessivo. Não teme se entregar ao amor, mas também não está ansioso para amar. Afirmação típica de quem tem esse estilo de amor: "O nosso relacionamento sexual é muito intenso e satisfatório".
- ✍ Estorge: Amor que nasce de uma amizade e demora longo tempo para se desenvolver. Esse tipo de amor é baseado em interesses compartilhados e nas semelhanças entre os parceiros. As atividades em conjunto são importantes. O contato sexual é menos enfatizado e começa relativamente mais tarde. Esse estilo de amor não se caracteriza pela presença de uma grande paixão. Afirmação típica de quem tem este estilo de amor: "O melhor tipo de amor é aquele que se desenvolve com base numa longa amizade".
- ✍ Ludos: O amor é encarado como um jogo que acontece simultaneamente com diferentes parceiros. As emoções não são levadas muito a sério. A ênfase recai na sedução e na idéia de liberdade sexual. As promessas são válidas

apenas no momento em que são apresentadas, e não no futuro. Afirmação típica de quem tem esse tipo de amor: "Eu gosto de jogar o jogo do amor com diferentes parceiros simultaneamente".

- ✍ Mania (composto de Eros e Ludos): O amor é experimentado como uma emoção quase obsessiva e preocupante que domina praticamente tudo. O amante que se enquadra nesse estilo se esforça para atrair, quase continuamente, a atenção do parceiro. Há ciúme e muita possessividade. Afirmação típica de quem tem esse estilo de amor: "Quando meu amor não me dá atenção eu me sinto completamente doente".
- ✍ Pragma (composto de Ludos e Estorge): A compatibilidade dos parceiros e suas necessidades mútuas de satisfação são enfatizadas nesse estilo de amor. Esse estilo às vezes é chamado *shopping list love* porque estas pessoas examinam os pretendentes para ver se atendem a uma série de expectativas antes de se envolver com eles. Afirmação típica de quem tem esse estilo de amor: "Eu tento planejar a minha vida cuidadosamente antes de escolher um amor".
- ✍ Ágape (composto de Estorge e Eros): Os cuidados com o parceiro e a preocupação em auxiliá-lo a resolver seus problemas são centrais nesse estilo de amor. É considerado que existe ausência de egoísmo nesse tipo de amor. Afirmação típica de quem tem esse estilo de amor: "Eu prefiro sofrer a fazer o meu amor sofrer".

Stirner (2006) diz que egoísmo dá-se somente quando as pretensas à falsa autoridade de tais conceitos e instituições são revelados é que a verdadeira ação, poder e identidade dos indivíduos podem emergir. A realização pessoal de cada indivíduo se encontra no desejo de cada um em satisfazer seu egoísmo, seja por instinto, sem saber, sem vontade - ou conscientemente, plenamente a par de seus próprios interesses. A única diferença entre os dois egoístas é que o primeiro estará possesso por uma idéia vazia, ou um espanto, na esperança de que sua idéia o torne feliz, já o segundo, pelo contrário, será capaz de escolher livremente os meios de seu egoísmo e perceber-se enquanto fazendo tal. Somente quando o indivíduo percebe que lei, direito, moralidade, religião, etc., são nada mais que conceitos artificiais e

não autoridades sagradas a serem obedecidas é que poderá agir livremente.

Utilizando-se da idéia de Lee (1988), igualmente, definiu-se então 3 tipos de egoísmo primário e das suas combinações surgiram outros 3 tipos secundários. Quais sejam:

- ✍ Credulus : É o indivíduo que visa a criação de uma imagem através da realização de uma série de "boas-ações" a qual usufruirá posteriormente em vida ou não. Quando consciente ele espera receber uma recompensa a longo prazo, investindo sempre em fazer o "bem" para o próximo, ou inconsciente quando movido pelos memes grupais age por impulso podendo prejudicar-se, por não ter a noção da situação como um todo, visando o bem da coletividade. Afirmação típica de quem tem este estilo: "Fazer o bem sem olhar a quem".
- ✍ Ego Quidem: É consciente e visa o retorno a curto prazo, toma atitudes que lhe dêem retorno certo ou com grande probabilidade de tirar vantagem e, caso essa não ocorra ou seja mínima, dá-se ao fato de agir precipitadamente. O fato de "perder" é aceito embora não sendo de seu agrado. É infantilmente egocentrista. Afirmação típica de quem tem este estilo: "Não posso perder de jeito nenhum, mas...".
- ✍ Sociale Gradus: Costuma tirar partido de certas situações, aprovadas socialmente e/ou politicamente corretas em benefício próprio objetivando uma auto-promoção. Ele se utiliza de artifícios "lícitos" e legais consciente ou inconscientemente, enquanto procura melhores estratégias para tirar vantagens e ganhar status e prestígio. É uma luta visando uma ascensão social e, se necessário, sacrifica-se, durante um determinado tempo, por isso. Afirmação típica de quem tem este estilo: "O importante é ter...".
- ✍ Optimas (combinação de Credulus + Ego Quidem): Consciente ou inconscientemente toma atitudes que possam ou não lhe dar um retorno, porém acreditando que esse venha não se preocupando muito com a demora do mesmo. Age sempre com o intuito de ganhar, porém assume a perda de forma não reativa, no "balanço" entre ganhos e perdas ele precisa estar com "saldo positivo". Afirmação típica de quem tem este estilo: "Tomara que dê certo...".
- ✍ Opportúnitas (combinação de Ego Quidem + Sociale Gradus): Costuma tirar

partido de certas situações que lhe dêem retorno em curto prazo. Aquele que se utiliza do engodo consciente, enquanto melhores estratégias em benefício próprio.

Oportunamente sua maior preocupação é utilizar-se do engodo para ganhar, se necessário sacrifica os outros, sendo que seu principal objetivo é tirar vantagem. A perda é planejada, pois ele sabe que, num futuro próximo, sairá vencedor. É organizado e metódico, trabalha por metas. Procura a excelência no ganho. Afirmação típica de quem tem este estilo: "Eu tenho que tirar vantagem em tudo, sempre".

✍ Politicus (combinação de Sociale Gradus + Credulus): Visando o bem estar do grupo e o seu próprio, adquirindo status social e poder. Acredita fazer o bem para os demais, realiza suas "boas ações" para obter retorno mesmo sendo a longo prazo, desde que esse venha. Acredita ser o único capaz de realizar determinada ação, porém deseja receber as benesses do que acredita ter produzido. Afirmação típica de quem tem este estilo: "Faço o bem para você e para mim, também".

Escolheram-se pessoas com relacionamentos não superiores há 3 anos porque pesquisas demonstram existir, durante este período, o que chamamos de amor, posteriormente a amizade e hábito de convivência sobrepujam a maioria dos relacionamentos. (BUSS, 2000).

Estabeleceu-se a faixa etária de 20 a 35 por ser a mais provável de que tais relacionamentos estejam ocorrendo. Foram selecionados 200 indivíduos – 100 homens e 100 mulheres – entre os universitários das faculdades de ciências humanas da Cidade de Curitiba. Os dados foram coletados por um questionário tipo Likert e correlacionados pelo método de Pearson no programa SPSS.

Os resultados obtidos através do tratamento estatístico de Pearsons mostra que as pessoas que apresentam comportamento egoístico tipo ego quidem, não se correlacionaram com nenhum dos seis tipos de amor definidos por Lee (1988).

Para o tipo de amor ágape e as pessoas com comportamento egoístico optimas, o método de Pearsons apresentou altos graus de correlação e significância, bem como algumas diferenças de correlação entre os gêneros, faixas etárias e tipos de

relacionamento.

Um estudo através da psicologia evolucionista nos diz que: Nos primórdios dos tempos os ancestrais humanóides desceram das árvores, provavelmente pela mudança climática que rarefez as florestas, transformando-as em savanas, obrigando-os a serem bípedes para poder enxergar mais longe com o objetivo de caça e defesa. Era necessário correr pelos campos de um grupo de árvores para outro; surgindo então, a necessidade de se comunicar de forma mais complexa com os membros da mesma tribo. Os grunhidos monossilábicos não eram mais suficientes para suprir a necessidade de sobrevivência do grupo frente a novos perigos, desconhecidos até então. As inclusões de gestos associados aos grunhidos criaram, provavelmente, novos sentidos. Com o tempo desenvolveram a simbologia, gerando novas sinapses no cérebro dos primatas, quebraram o paradigma ao significar, para situações diferentes, sentidos diversos, mas semelhantes, ao conjunto gesto-som. A linguagem tinha seu início e com ela novas possibilidades apareceram: a realidade passou a ser o que se dizia e não mais o que se fazia. Surgiram as mentiras, já que a palavra ganhou um peso maior que as atitudes.
A transmissão de conhecimentos passou a ser dominada pela linguagem, que passou para o campo abstrato, extrapolando a simples imitação. (PINKER, 1998; THORNE, 2001; WONG, 2001).

Com o passar dos milênios o convívio fora das árvores tornou-se corriqueiro, o hominídeo aprendeu a conviver nos campos quando dominou o fogo. Agora podia proteger-se das feras, ao olhar para o céu viu o sol, a lua e as estrelas. Imaginou que eles deveriam ser seres superiores que tudo controlavam. As primeiras palavras designantes de coisas abstratas surgiram. Ora, se existiam seres superiores, existia um desígnio. O homem não podia terminar com a morte física! Surgiram as crenças em uma vida pós- morte e, com a necessidade de convívio em grupo, os conceitos religiosos apareceram. A moral religiosa transformou o altruísmo num bem e o egoísmo em pecado, em mal, gerando no indivíduo a culpa. Através destes conceitos o ser humano não se reconhece como egoísta, mas sempre terá argumentos, desculpas e razões para justificar seus atos egoístas. O conceito de propriedade, criado no mundo capitalista e consumista proporciona razões para atos egoístas, disfarçados de lucro, bons negócios, meio de sobrevivência. No meio familiar a

necessidade de defender o clã estabeleceu o egoísmo grupal, a defesa dos genes. (PINKER, 1998; DAWKINS, 2006).

Para Darwin (2003), o ser humano é o melhor de seus antepassados, descende dos mais aptos, que de uma forma ou de outra conseguiram se sobressair perante os outros. A capacidade do engodo e do auto-engodo foi-lhes fundamental.

Mas, levando-se em consideração as idéias darwinistas para com as diferenças, precisa- se antes, pensar nas semelhanças de atitudes, inerentes a cada sexo, dentro de seu grupo e espécie, encontram-se certas "atitudes universais" como: o comportamento de prole; o fato de nascer de uma fêmea e precisar do "outro" (pelo menos nos mamíferos) para sobreviver à primeira infância e aculturar-se, o que poderia ser chamado de "universalidade do instinto familiar". Atendo-se aos primatas, pode-se falar, com bastante segurança, da universalidade do tabu do incesto e da discriminação social aos comportamentos "diferentes" – que não a relação macho e fêmea. Mas, acima de tudo, há algo totalmente universal, pertinente a qualquer ser vivo: o egoísmo oportunístico. Obviamente, as pessoas podem ser mais ou menos egoístas dependendo da herança cultural da sociedade onde estão inseridos. (DAWKINS, 2001, 2003).

Carvalho (2006) assevera ser a continuidade física e mental do humano resultado da nossa herança animal: "Era, em última análise, a esses ancestrais não-humanos que se devia as raízes até mesmo de suas mais caras faculdades morais, de sua mais aguda racionalidade, de seus mais nobres e sublimes sentimentos." (p. 37)

De acordo com a noção de natureza humana o indivíduo traz filogeneticamente a chamada *tabula inscripta,* isto é, "programas" herdados de nossos antepassados desde as eras primordiais e, portanto animais, o que os faz seres simbólico-culturais que para sobreviver se utilizam de qualquer artifício inteligente, como por exemplo a regra da reciprocidade comentada por Cialdini (2006), onde a pessoa que recebe algo sente a necessidade de retribuir, no mínimo de forma equivalente ao que lhe foi dado ou sofrer o menosprezo da sociedade, sendo denominado de ingrato.

Já pelo viés da psicologia corporal precisamos identificar se o comportamento egoístico que se apresenta dá-se devido ao traço de caráter oral ou narcisista do

indivíduo em questão.

Didaticamente podemos então dividir novamente os tipos de comportamentos egoísticos, caracterizando os tipos credulus, optimas e ego quidem ao traço de caráter oral e os tipos opportunitas, sociale gradus e politicus ao traços de caráter narcisista.

Para o traço de caráter oral, o comportamento egoístico dá-se ao fato de que o indivíduo não quer perder o que já foi conquistado, tanto pela baixa energia disponível nesse caráter bem como à falta de ímpeto para as conquistas, ou seja, "quero, mas quero que consigas para mim, posso até esforçar-me minimamente, mas ainda assim quero".

A deficiência na amamentação – seja pela falta ou excesso ou ainda pela má qualidade de presença da mãe – causa na criança um eterno estado de espera do que ainda não foi dado – oral reprimido – de que venha mais, sempre mais – oral insatisfeito, porém de qualquer forma há sempre a necessidade de se ter mais e como isso é conseguido a um custo muito alto para o oral (ele é hipoorgonótico), então não quer perder o que conquista, daí o medo da perda, da falta e do estado depressivo onde ele poderá adentrar devido à subtração de algo que ele havia conquistado – o que corrobora para justifica a carência e tendência à depressividade (Navarro, 1995)

Em casos extremos como o da histeria – que tem a oralidade como base - também é uma demonstração de um comportamento egoístico, pois a pessoa queria algo que provavelmente lhe seria presenteado, na frustração dessa probabilidade acontece o "ataque histérico" na tentativa de receber – e além – o que lhe foi negado buscando assim sua alegria e satisfação (Navarro, 1995).

Já para o traço de caráter narcisista onde o bloqueio dá-se a nível de pescoço, responsável pelo orgulho, vaidade e obstinação, onde é muito importante a competitividade, o carreirismo, o sucesso, a vitória – muitas vezes à qualquer custo – enfim, a busca pelo poder (Navarro, 1995). Tais características configura esse tipo de caráter o outro lado dos comportamentos egoísticos, o viés mais selvagem, mais manipulador, sedutor, – não por acaso – mais competitivo e seletivo.

São os agora adultos que na sua infância foram designados pelos seus genitores como especiais, e para corresponder à essa diferenciação passam a agir da forma

que agrada aos pais, inclusive reprimindo sua genitalidade quando do momento da castração (Lowen, 1983).

A criança tem a necessidade de aprovação dos pais, estes por sua vez devem cultivar no rebento o que poder-se-ia chamar de um narcisismo saudável ou uma boa auto-estima, porém o que se dá nesses casos é o excesso ou a falta de atenção dada pelos genitores. O que em última análise é a base do narcisismo, a pessoa perde paulatinamente o contato com o seu *self* e passa a cultuar uma imagem, um ideal que é desenhado por ela, onde ninguém é melhor que ela mesma, no fundo um medo enorme de demonstrar sua fraqueza – ou seja – seus sentimentos, a falta de saber lidar com eles, haja visto que não os conhece porque tudo na vida dessa pessoa é superficial, é imagem, é criado na sua fantasia.

O narcisista não mede esforços para manter esse seu mundo, faz o que for necessário, a ele os outros não importa, são apenas meios para conseguir o que ele almeja – que foi criado com base no que ele desenhou para si. Mas como é que ele vai ter contato com o outro se ele perdeu o contato consigo mesmo, com seus próprios sentimentos... A empatia é algo inexistente.

A atenção, em ambos os casos, volta-se para os pais, às vezes reais cuidadores da saúde – corpo e mente - dos filhos e às vezes algozes de sua própria cria, muito embora tudo senha herança do que bem o mal foi talhado para a sobrevivê ncia, que como sabemos provavelmente nos dias atuais não seja mais necessária.
Então como alterar esse quadro? Acredita-se que pela conscientização a longo prazo teremos caráteres mais saudáveis

---

Referências

BUSS, David. *Paixão Perigosa – Por que o ciúme é tão necessário quanto o amor*. São Paulo: Objetiva, 2000.

CARVALHO, André; WAIZBORT, Ricardo. *A mente darwiniana*. Viver – Mente & Cérebro, São Paulo, n. 157, p. 34-39, fev. 2006.

CIALDINI, Robert B. *O poder da persuasão*. Rio de Janeiro: Campus, 2006.

DARWIN, Charles. *A Origem das Espécies.* Porto: Lello $ Irmão, 2003.

DAWKINS, Richard. *O gene Egoísta*. Belo Horizonte: Itatiaia, 2001.

DAWKINS, Richard. *A Escalada do Monte Improvável.* São Paulo: Companhia das Letras, 2003.

DAWKINS, Richard. *Deus, um delírio.* São Paulo: Companhia das Letras, 2006.

LEE, John Alan. Loves styles. In STERNBERG e BARNES (edits). *The Psychology of Love*. Birghamton:Yale University Press. Cap 3. 1988
Navarro, Federico. *Caracteriologia pós-reichiana*, São Paulo: Summus, 1995.

PINKER, Steven. *Como a Mente Funciona*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.

STIRNER, Max. *Max Stirner*. Disponível em: http://pt.wikipedia.org/wiki/Max_Stirner. Acesso em: 03 abr. 2006.

THORNE, Alan G.; WOLPOFF, Milford. *A Evolução Multirregional dos humanos.* Novo olhar sobre a Evolução Humana – Scientific American, São Paulo, n. 2, p. 48 – 55, 2001.

WONG, Kate. *Em busca do primeiro homem.* Novo olhar sobre a Evolução Humana – Scientific American, São Paulo, n. 2, p. 6 – 15, 2001.

Renato Moretto Maccarini/PR - Massoterapeuta, Especialista em terapia Corporal pelo Centro Reichiano de Curitiba/PR.
E-mail: renato@maccarini.com.br